INDUSTRY

PROFILE

Publishing

Canada

90-00481/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3026

INDUSTRY PROFILE

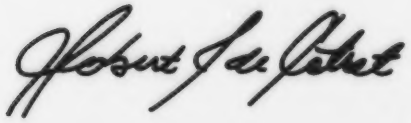
PUBLISHING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The industry consists of establishments primarily engaged in commercial publishing alone or in commercial publishing activities combined with printing. The industry is made up of three major sub-sectors: newspapers, periodicals and books. Publishing covers numerous operations which include the gathering of news, the preparation of editorials and the selling of advertising by publishers of newspapers and periodicals, and the selection and editing of manuscripts by book publishers. Not-for-profit publishers are excluded from this profile. Roughly one-third of all firms in this industry, the majority of them in the daily newspaper segment, perform their own printing. The others sub-contract this operation to commercial printers. Commercial printing is covered in a separate Industry Profile.

The Canadian industry was composed of an estimated 1200 companies in 1986 that controlled 1450 establishments. Employment stood at about 46 500 people on a permanent basis. In addition, the industry is an important source of employment for freelancers (primarily writers). The industry's shipments/revenues from sales of Canadian-produced goods (generally described in the industry as "own" goods) totalled $4.6 billion. For most newspapers and periodicals, advertising is the principal source of revenue. English-language published materials represented about 80 percent of all shipments.

Exports by Canadian publishers were estimated at $140 million* in 1986 and imports into Canada at $1.6 billion*. Canada's trade in this field is predominantly with the United States and is conducted primarily by the larger publishers.

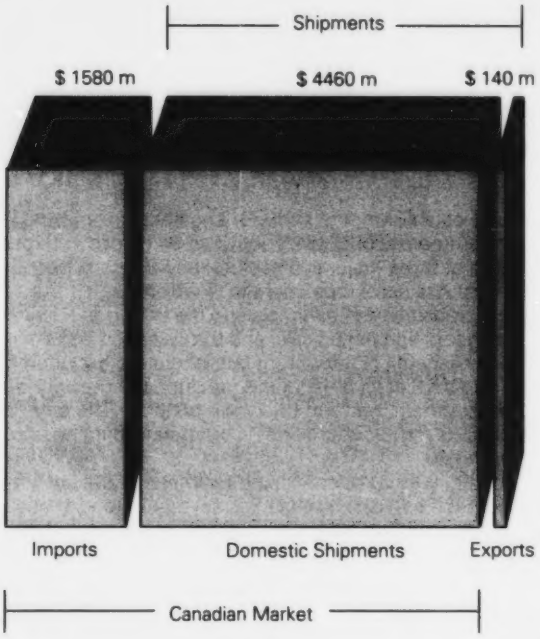
As indicated earlier, the Canadian publishing industry is made up of three major sub-sectors: newspapers, periodicals and books. Together these sub-sectors account for about 85 percent of the industry's revenues. Only a handful of companies operate in more than one of these three major sub-sectors. General commercial printing activities such as the production of catalogues and advertising matter account for most of the balance of the industry's revenues.

Newspapers

The newspaper sub-sector comprised about 500 establishments in 1986 which employed approximately 30 000 people with revenues of about $2.5 billion. Advertising accounted for an estimated 75 percent of its revenues. Virtually all newspapers are controlled by Canadian interests. Several Canadian publishers own newspapers in the United States; however, their combined share of the U.S. market is small. There is little international trade in this product, as newspapers essentially serve local needs. Canadian exports were less than $10 million in 1986, while imports into Canada stood at around $30 million.

** These statistics are only rough estimates since Statistics Canada trade data do not differentiate between publishers and commercial printers. In addition, small shipments through the mail system are not included in existing data.*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986*

** Data for 1986 are estimated.*

Periodicals

This sub-sector consisted of about 750 establishments in 1986 which employed approximately 10 000 people with revenues of about $800 million. Advertising represented about 60 percent of revenues. Non-specialized periodicals (also called consumer periodicals) accounted for about two-thirds of the sub-sector's output. Business, agricultural, religious, school and fraternal periodicals accounted for the balance. Nearly all Canadian periodicals are controlled by Canadian interests. Canadian exports were estimated at $20 million, representing close to three percent of total shipments, while imports into Canada reached about $550 million, accounting for almost 40 percent of the Canadian market. Most of the imports are in consumer periodicals: U.S. products account for nearly 75 percent of newsstand sales of English-language periodicals in Canada.

Books

The book sub-sector comprised about 200 establishments in 1986 which employed about 6000 people with sales of Canadian-produced books estimated at roughly $525 million. In addition, nearly one-third of the book publishers in Canada act as agents for foreign publishers. This activity, which involves importing and marketing, generated additional sales of around $300 million in 1986. Canadian book exports reached an estimated $110 million, or about 20 percent of total production in 1986; however, one firm accounted for over 90 percent of all exports. Imports into Canada (including books imported by other than Canadian publishers) were estimated at $1 billion, accounting for nearly 70 percent of the Canadian book market.

Whereas the newspaper and periodical sub-sectors are predominantly Canadian-owned, foreign ownership in the book sub-sector is significant. Foreign-owned firms (primarily U.S. and British) account for 40 percent of the sub-sector's sales of Canadian-produced books and 70 percent of publishers' sales of imported books. Agency business accounts for approximately 55 percent of total sales for these firms. In contrast, agency business represents only around 20 percent of Canadian-owned book publishers' sales. Even though the foreign agency business is a relatively small source of revenue for Canadian-owned publishers, it is pointed out that this activity allows these firms to finance indigenous book publishing.

Competitition among publishers and publications is strong in the periodical and book sub-sectors. In the newspaper sub-sector, head-on competition between two papers published at the same time and serving the same geographic market, exists in only a handful of cities in Canada.

The publishing industry is heavily concentrated in Ontario and Quebec, primarily in the Toronto and Montréal metropolitan areas. Book publishing is the most centralized sub-sector, with more than 90 percent of shipments originating from plants located in the metropolitan areas of Toronto and Montréal.

The publishing industry is also characterized by the presence of a large number of small production units. Approximately 60 percent of the establishments have fewer than 10 employees, but they account for less than one-tenth of all revenues. On the other hand, establishments with 100 and more employees, or about four percent of the total, account for nearly 65 percent of industry's revenues. At the company level, concentration of activity has increased substantially in the last decade. In the daily newspaper segment, the two largest chains control over 55 percent of total revenues. The rates of entry and exit of firms in the periodical and book sub-sectors are relatively high. In contrast, the number of newspaper companies has remained relatively stable in the past few years.

There are close to 300 companies in Canada publishing predominantly French-language materials with revenues of $1 billion. Average company size in the French-language segment is smaller in relation to its English-language counterpart. In the French-language segment, concentration of activity among the largest firms is more pronounced in the newspaper sub-sector. Foreign ownership is negligible in the French-language book sub-sector, unlike the situation in its English-language counterpart. Revenue from subscriptions and single-copy sales account for about 50 percent of total revenues of French-language periodicals, compared to about 30 percent for their English-language counterparts.

Overall, the structural characteristics of the Canadian publishing industry tend to parallel those of its counterparts in most developed countries. For example, the publishing industry in the United States is also characterized by the presence of a large number of small companies. It is concentrated in states with a large population and business activity base. A unique aspect of the Canadian industry is the high level of foreign ownership in the Canadian book sub-sector.

Performance

Market demand for publications is influenced by a complex and inter-related mix of factors, including population, educational attainment, leisure time, discretionary income and general business activity.

Historically, the publishing industry has performed better than the manufacturing sector and the economy. During the 1973-86 period, industry employment expanded at an average annual rate of one percent. Industry shipments, in current dollars, grew at a rate of 12.4 percent annually. The publishing share of all manufacturing shipments increased from 1.6 percent in 1973 to 1.8 percent in 1986. Similar growth patterns occurred in most other developed countries.

During the 1973-86 period, exports of published materials grew faster than domestic shipments, increasing their share of the industry's total output from an estimated 1.4 percent to an estimated three percent. Imports expanded at the same rate as domestic production, with their share of the Canadian market remaining at an estimated 26 percent.

The financial performance of the Canadian publishing industry has usually been better than that for all manufacturing. However, this achievement reflects in large measure the high profitability associated with newspaper publishing and is not representative of the situation faced by many Canadian publishers of periodicals and books. Traditionally, profitability and return on investment for publishers of periodicals and books (notably consumer periodicals and trade books, i.e., fiction and non-fiction books for general readership) have been very volatile. Rapid product obsolescence and constantly changing consumer preferences make these sub-sectors a high-risk undertaking.

It should be noted that profit maximization is not always the prime motivation for book publishers. Factors such as an opportunity to explain a particular point of view, to pursue a special interest or to disseminate information can be more important. In fact, publishers frequently use the profits from "front list" (i.e., commercially successful books) to offset the potential loss from "mid-list" books (i.e., those that are not necessarily expected to make a profit). This is common to both large and small companies. This hybrid of profitable and not necessarily profitable initiatives is not unique to Canadian publishing.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The newspaper sub-sector is largely locally oriented with little international trade. As a domestic sub-sector it is well-established, profitable and stable. From a technological perspective, most large newspaper publishers employ the latest technologies to enhance quality and cost control.

International competitiveness considerations are relevant for the periodical and book sub-sectors. The most important element in determining the level of international competitiveness in these sub-sectors is the "content" factor, that is the ability to obtain, and to market stories and authors with mass appeal. In the case of periodicals, readership in turn attracts advertisers. There is a significant difference in the ability of the Canadian and U.S. book and periodical publishing sub-sectors to develop and market their respective talent pool successfully on a sustained basis, given the large difference in market size and typical corporate size.

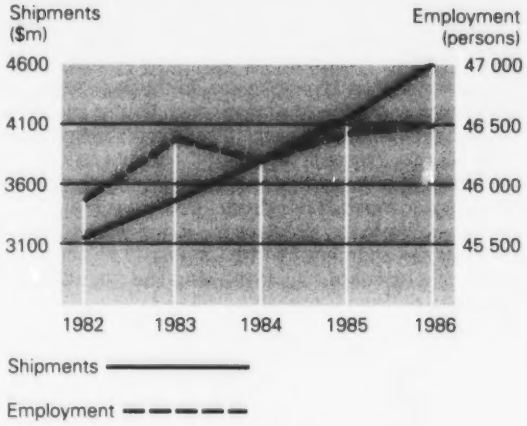
In the book sub-sector, because of their size and inherent economic advantages, which in turn is a reflection of their market base, the large U.S. and British publishers and their subsidiaries in Canada are able to attract the best manuscripts and the best writers. They have the ability to attract Canadian authors who have been discovered and developed by Canadian-owned firms, as soon as they reach national status. In addition, they are able to mount extensive marketing campaigns. With one or two exceptions, the Canadian-owned book publishing sub-sector is subject to the weaknesses usually associated with small-scale enterprises. The majority of Canadian-owned companies are underfinanced. After absorbing creative and printing costs, they lack the resources to undertake adequate promotion at home or abroad. The size of most Canadian-owned companies also restricts the extent to which full-fledged management and technical groups can be employed. The impact of these weaknesses is particularly noticeable in the French-language segment, given the small size of the market base.

In the periodicals sub-sector, the disparity in corporate size between Canada and the United States is not as large, although it is an important factor, particularly in the consumer periodical field. Given their much larger population base and advertising dollar market, the large U.S. publishers are able to offer periodicals with more extensive editorial coverage, a wider range of topics and a more glossy appearance than their Canadian counterparts.

In general, manufacturing cost is a secondary factor in determining the level of international competitiveness in the publishing industry. Purchases of raw materials and supplies represent about 30 percent of the publishing industry's value of shipments, compared to an average of about 60 percent for all manufacturing industries. Paper and ink are the two major raw materials used by the publishing industry. No critical material sourcing difficulties have been experienced in the past few years, although some grades and sizes of Canadian papers at times have been in tight supply. On an exchange rate-adjusted basis, prices for most raw materials used by publishers and commercial printers tend to be somewhat lower in Canada than in the United States.

The publishing industry in Canada and the United States is labour-intensive. Most of its employment is in the skilled category. In the last few years, labour supply has not been a critical problem area for the industry. At present, average hourly earnings in the Canadian publishing and commercial printing industries group are about 10 percent lower than in its U.S. counterpart, after currency adjustments. Labour productivity, on a currency-adjusted basis, is running about 25 percent higher in the United States.

Because of their strong position in the Canadian market, U.S. periodicals and books have become the price-setters which, in turn, constrain the prices that can be charged by comparable Canadian publications.



Total Shipments and Employment*

** Data for 1986 are estimated.*

Trade-related Factors

Canada, like the United States, the European Community (E.C.) and Japan, provides duty-free entry to newspapers, periodicals and books.

Most developed countries have non-tariff barriers in place to protect their industry. In Canada, the principal measures introduced by the federal government are directed at encouraging Canadian advertisers to use Canadian media to reach Canadian consumers. In addition, several provinces, like many American states and European countries, have domestic-content requirements for educational books.

As one of the cultural industries, the publishing industry has been virtually excluded from the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Under the FTA, Canada has agreed to remove on January 1, 1989 the "print in Canada" requirement. This is one of the criteria used to define Canadian newspapers and periodicals and thus eligibility for the deduction of advertising expenses for income tax purposes. On the foreign investment side in the cultural industries, if there is a divestiture of a business enterprise located in Canada by a U.S. investor, the Canadian government will offer to purchase the business enterprise from that investor at fair market value, as determined by an independent, impartial assessment. Therefore, government measures to assist and protect the Canadian publishing industry will not be affected by the FTA. There were no undertakings made by the United States in the publishing field.

Technological Factors

Publishing, like commercial printing, generally relies on suppliers of machinery and equipment to realize technological developments for its manufacturing processes. Several competing methods exist for both the printing and pre-printing (i.e., typesetting and platemaking) processes; extensive on-going research and development (R&D) programs are conducted by suppliers aiming to capture a larger share of the market. Most of this R&D work is conducted outside Canada. Manufacturing technologies are made available on a worldwide basis.

In the last decade, there has been a trend among those publishing firms which have no printing facilities to acquire pre-printing equipment (notably typesetting and desktop publishing equipment) as a cost-saving measure. In the daily newspaper field, sophisticated telecommunications are used for receiving news from correspondents and wire services and for exchanging information between members of newspaper chains. One Canadian daily newspaper is now printed in four cities with the paper's contents transmitted via satellite between the publisher's headquarters and the printing plants.

Other Factors

Over the years, the federal government has adopted numerous special measures to support the publishing industry, particularly the periodical and book sub-sectors. Its prime objective has been to support the development of a Canadian culture by providing an environment in which Canadian authors could flourish, and in which topics and issues could be aired and discussed from a Canadian point of view. In addition to the measures already described, government assistance takes the forms outlined below:

- Financial support to publishers under the Book Publishing Industry Development Program of the Department of Communications for a variety of activities aimed at improving their viability; and to trade associations for research and development initiatives designed to benefit the sub-sector as a whole.
- Financial assistance from the Canada Council to support the publication of literary and arts periodicals as well as books of cultural value; and support by the Social Sciences and Humanities Research Council (SSHRC) for learned periodicals.
- Subsidized second-class postal rates for various publications (whether Canadian or imported). Periodicals and books are the two major beneficiaries of this measure.
- The exemption of newspapers, periodicals and books (whether Canadian or imported) from the federal sales tax.

In July 1985, the Canadian government adopted a policy to "Canadianize" the book publishing and distribution sector. Establishment or direct acquisition of companies in Canada by foreign investors is permitted only if the investment is made through a joint venture with Canadian control. In the case of an indirect acquisition, the foreign investor would have to undertake to sell control to Canadians within a reasonable period of time, usually two years, at fair market value.

The industry's products are subject to provisions of the *Canadian Copyright Act*. It came into force in 1924. As the act had become obsolete and no longer provided adequate protection to those engaged in a creative process, a first series of major revisions was made in June 1988.

Several provincial governments, notably those of Quebec and Ontario, provide important support, financial as well as regulatory, to the periodical and book sub-sectors.

3. Evolving Environment

Overall, market demand for published materials over the medium term is projected to grow at a somewhat more moderate level, but still at a rate higher than the country's gross national product. Factors such as the amount of leisure time and the level of educational attainment of the population will continue to have a strong positive influence. However other factors, such as the anticipated slower population growth rate and the strong competition between leisure products for a share of the consumer's time and money, will have a negative impact on demand. The aging of the population will have a mixed effect on demand. Finally, the next decade will bring a number of technological developments to the news communications areas, such as videotext and compact disc, which may have adverse effects on some published materials. It is generally believed that market demand for periodicals and books will grow at a faster rate than for newspapers. In terms of circulation, the newspaper market is close to saturation.

On the international front, the United States and western Europe to a lesser extent, should continue to offer relatively good potential for export of Canadian publications over the medium term. At the same time, import pressures are not expected to moderate.

No drastic changes are anticipated in the basic structural characteristics or methods of operation of the Canadian newspaper and periodical sub-sectors over the medium term. In the book sub-sector, government policy should lead to a reduction in the level of foreign ownership. No critical shortages of paper or other raw materials currently used by the industry are expected. Furthermore, no dramatic developments in manufacturing processes are likely to occur during the next five years, so that the major emphasis in the industry will be on refining existing technologies. Publishing firms will continue to increase investment in pre-printing equipment.

The FTA should have virtually no direct effects on the industry. The elimination of the "print in Canada" requirement as one of the criteria to define Canadian newspapers and periodicals will enable Canadian publishers to investigate the possibility of sub-contracting their printing needs to the United States, as opposed to being restricted to using Canadian printers. However, factors such as freight costs and the need for some Canadian publishers to maintain a distinctively Canadian image, would suggest that only a limited number of Canadian newspapers and periodicals will be able to take advantage of this measure.

4. Competitiveness Assessment

The newspaper sub-sector is domestically oriented and is basically healthy. International competition is not a significant issue in this sub-sector because of the nature of the product.

The periodical and book sub-sectors, on the other hand, are subject to strong import competition. The majority of Canadian-owned book publishers are not currently internationally competitive and are not likely to become so in the near future. They suffer significant size-related economic disadvantages vis-à-vis the large U.S., British and French book publishers and their branch plants in Canada. While less pervasive, these disadvantages are also found in the Canadian periodical sub-sector, notably in the consumer periodical field.

As discussed above, the FTA is expected to have virtually no impact on the Canadian publishing industry. Government measures in place to support the industry are not affected by the agreement.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Publishing
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3105

PRINCIPAL STATISTICS — SIC(s) COVERED: 2831, 2839, 2841 & 2849 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	1 164	1 359	1 480	1 467	1 458	1 450[e]
Employment	41 178	45 832	46 365	46 200	46 433	46 500[e]
Shipments/revenue ($ millions)*	1 055	3 121	3 427	3 793	4 151	4 600[e]
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	N/A	1 514	1 609	1 672	1 701	1 846[e]
Investment ($ millions)	35	90	89	115	100	83
Profits after taxes ($ millions)	92	205	282	279	291	N/A
(% of income)	8.7	5.3	6.9	6.1	5.7	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	15[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	140[e]
Domestic shipments ($ millions)*	1 040[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	4 460[e]
Imports ($ millions)	370[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	1 580[e]
Canadian market ($ millions)*	1 410[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	6 040[e]
Exports as % of shipments	1.4[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	3.0[e]
Imports as % of domestic market	26.2[e]	N/A	N/A	N/A	N/A	26.2[e]
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1986[e]	86.7	11.2	1.2	0.9
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1986[e]	95.6	3.0	0.2	1.2

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C
Establishments – % of total	5	23	41	18	13
Employment – % of total	5	19	48	17	11
Shipments/revenue – % of total	3	26	47	14	10

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Thomson Newspapers	Canadian	Across Canada and abroad
Torstar	Canadian	Ontario and abroad
Southam (publishing group only)	Canadian	Quebec, Ontario, Alberta, British Columbia and abroad
Maclean Hunter (publishing group only)	Canadian	Quebec, Ontario, Alberta and abroad

e These statistics are only rough estimates since Statistics Canada trade data do not differentiate between publishers and commercial printers. In addition, small shipments through the mail system are not included in existing data.

* Canadian-produced goods only. Excludes revenues from agency business.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Édition

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3026

PROFIL DE L'INDUSTRIE

ÉDITION

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de l'édition regroupe les établissements spécialisés dans le seul domaine de l'édition commerciale ou dans les domaines conjugués de l'édition commerciale et de l'imprimerie. Elle compte 3 grands sous-secteurs : les journaux, les périodiques et les livres. L'édition comporte diverses activités telles que la collecte des nouvelles, la rédaction d'éditoriaux et la vente de publicité dans le cas des journaux et des périodiques, ainsi que le choix et l'édition de manuscrits dans le cas des livres. Environ le tiers des entreprises, éditeurs de quotidiens pour la plupart, se charge de leurs propres travaux d'impression; les autres les confient à contrat à des imprimeurs commerciaux. Les maisons d'édition sans but lucratif sont exclues de ce profil et l'imprimerie commerciale fait l'objet d'un autre profil de l'industrie.

En 1986, l'industrie canadienne de l'édition comptait environ 1 200 sociétés exploitant 1 450 établissements et employait 46 500 personnes de façon permanente, sans tenir compte des pigistes, en majorité des rédacteurs. Les expéditions, dont environ 80 p. 100 étaient des publications de langue anglaise, et les revenus liés aux publications parues au Canada s'élevaient à 4,6 milliards de dollars. Quant aux revenus des sous-secteurs des journaux et des périodiques, ils proviennent surtout de la vente de publicité.

En 1986, les exportations des éditeurs canadiens étaient estimées à 140 millions de dollars* et les importations, à 1,6 milliard*. En général ce sont surtout les grands éditeurs qui font le commerce des publications, principalement avec les États-Unis.

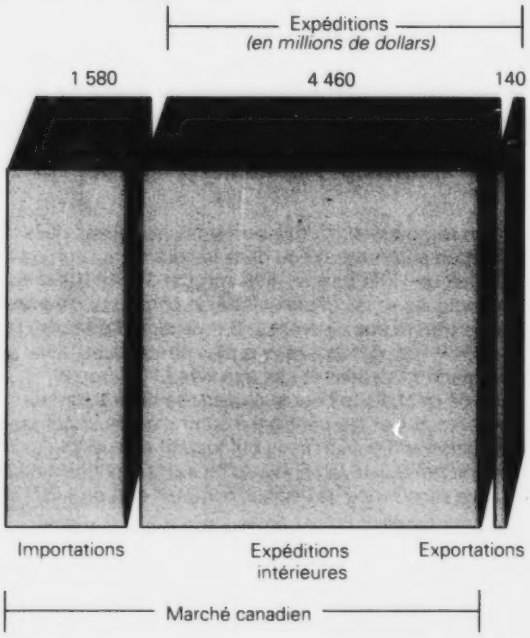
Les journaux, les périodiques et les livres, soit les 3 grands sous-secteurs de cette industrie, procurent environ 85 p. 100 des revenus, mais seules quelques sociétés œuvrent dans plus d'un de ces grands sous-secteurs; la plus grande partie des revenus restants provient de l'imprimerie commerciale, notamment de la production de catalogues et de feuillets publicitaires.

Journaux

En 1986, ce sous-secteur regroupait quelque 500 établissements, employant près de 30 000 personnes, et ses revenus s'élevaient à environ 2,5 milliards de dollars, 75 p. 100 provenant de la publicité. La presque totalité des journaux canadiens sont de propriété canadienne. Même si plusieurs éditeurs canadiens possèdent des journaux aux États-Unis, leur part cumulée de ce marché est faible. Il y a peu d'échanges internationaux dans ce secteur, car les journaux répondent essentiellement à des besoins locaux. En 1986, les exportations canadiennes s'élevaient à moins de 10 millions de dollars et les importations se chiffraient à environ 30 millions.

** Ces statistiques ne sont que des estimations, car les données de Statistique Canada ne font pas la différence entre éditeurs et imprimeurs commerciaux. En outre, les petites expéditions par voie postale ne sont pas incluses dans ces données.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

** Estimations pour 1986.*

Périodiques

En 1986, ce sous-secteur regroupait quelque 750 établissements, employant près de 10 000 personnes, et ses revenus s'élevaient à environ 800 millions de dollars, 60 p. 100 provenant de la publicité. La presque totalité des périodiques canadiens sont de propriété canadienne et près des deux tiers de la production de ce sous-secteur se composent de périodiques d'intérêt général, le reste des publications s'adressant à un public particulier : périodiques commerciaux, agricoles, religieux, scolaires et de sociétés fraternelles. Les exportations étaient estimées à 20 millions de dollars, soit près de 3 p. 100 du total des expéditions, alors que les importations, surtout des périodiques d'intérêt général, atteignaient 550 millions, soit environ 40 p. 100 du marché intérieur. Les publications américaines représentent quelque 75 p. 100 des ventes de périodiques d'intérêt général de langue anglaise au Canada.

Livres

En 1986, ce sous-secteur regroupait quelque 200 établissements employant près de 6 000 personnes et les ventes de livres parus au Canada s'élevaient à environ 525 millions de dollars. En outre, presque le tiers des éditeurs canadiens sert d'agents pour les éditeurs étrangers. En 1986, cette activité qui comprend l'importation et la commercialisation a réalisé un chiffre d'affaires supplémentaire voisin de 300 millions de dollars. Les exportations estimatives de livres canadiens atteignaient près de 110 millions, soit quelque 20 p. 100 de la production totale; toutefois, une seule maison comptait pour 90 p. 100 de toutes les exportations. Les importations, y compris les livres importés par d'autres sources, se chiffraient à 1 milliard, soit près de 70 p. 100 du marché canadien du livre.

Bien qu'en général les sous-secteurs des journaux et des périodiques soient de propriété canadienne, la situation est différente pour les livres. Les entreprises étrangères, surtout américaines et britanniques, comptent pour environ 40 p. 100 des ventes de livres parus au Canada et pour 70 p. 100 des ventes de livres importés. L'activité des agents représente environ 55 p. 100 du chiffre d'affaires de ces entreprises. De leur côté, les éditeurs canadiens ne tirent qu'à peu près 20 p. 100 de leur chiffre d'affaires de cette activité; même si elle ne leur procure qu'une faible part de leurs revenus, celle-ci leur permet de financer la publication de livres d'auteurs canadiens.

Dans les sous-secteurs des périodiques et des livres, la concurrence est vive entre maisons d'édition et publications. Dans celui des journaux, la concurrence directe entre 2 journaux publiés en même temps et servant le même marché géographique n'existe que dans quelques villes canadiennes.

Les maisons d'édition se trouvent surtout en Ontario et au Québec, et particulièrement à Toronto et à Montréal. Le sous-secteur des livres est le plus centralisé, et plus de 90 p. 100 des expéditions proviennent de ces deux régions métropolitaines.

Cette industrie se caractérise par la présence d'un grand nombre de petites entreprises. Environ 60 p. 100 d'entre elles comptent moins de 10 employés et assurent moins du dixième de toutes les expéditions. Par ailleurs, les entreprises comptant 100 employés et plus, soit environ 4 p. 100 du total, procurent presque 65 p. 100 des revenus de cette industrie. Au cours des 10 dernières années, la concentration des sociétés a beaucoup augmenté. Ainsi, dans le secteur des quotidiens, les 2 plus grandes chaînes accaparent plus de 55 p. 100 des revenus. Dans les sous-secteurs des périodiques et des livres, le nombre de maisons d'édition qui se lancent en affaires et de celles qui ferment est très élevé. Par contre, depuis quelques années, le nombre de sociétés qui publient des journaux est demeuré relativement stable.

Au Canada, il existe près de 300 sociétés publiant surtout en français et dont les revenus s'élèvent à 1 milliard de dollars. En général, les entreprises dans le secteur des publications de langue française sont d'une envergure moindre que celles de langue anglaise. Dans le secteur français, le monopole des grandes sociétés est plus accentué dans le sous-secteur des journaux; par ailleurs, dans le sous-secteur des livres, la propriété étrangère est négligeable. Les revenus provenant des abonnements et des ventes à l'unité comptent pour près de 50 p. 100 des revenus des périodiques de langue française, contre 30 p. 100 environ pour ceux de langue anglaise.

En général la structure de l'industrie canadienne de l'édition est semblable à celle de la plupart des pays industrialisés. Aux États-Unis, par exemple, cette industrie se caractérise par la présence d'un grand nombre de petites entreprises, les maisons d'édition étant installées dans les États les plus peuplés où l'activité commerciale est intense. Le sous-secteur canadien des livres se distingue par l'importance de la propriété étrangère.

Rendement

Divers facteurs complémentaires influent sur la demande de publications : la population, le niveau de scolarité, les loisirs, le revenu disponible et l'activité commerciale générale.

Depuis toujours, le rendement de l'édition est supérieur à celui du secteur de la fabrication et de l'économie en général. De 1973 à 1986, le taux de croissance annuel de l'emploi était de 1 p. 100; pour les expéditions, en dollars courants, ce taux était de 12,4 p. 100 et la part de l'édition correspondant aux expéditions du secteur de la fabrication est passée de 1,6 p. 100 en 1973 à 1,8 p. 100 en 1986. La même tendance existe dans la plupart des pays industrialisés.

De 1973 à 1986, les exportations de publications se sont accrues à un rythme plus rapide que les expéditions sur le marché intérieur, et leur part de la production totale de l'industrie est passée d'environ 1,4 p. 100 à quelque 3 p. 100. La croissance des importations a suivi celle de la production canadienne, et leur part du marché intérieur s'est maintenue aux alentours de 26 p. 100.

Dans l'ensemble, le secteur canadien de l'édition a connu un meilleur rendement financier que celui de la fabrication, en raison surtout de la forte rentabilité des journaux et non pas des éditeurs canadiens de périodiques et de livres. Les taux de rentabilité et de rendement du capital investi par les éditeurs de périodiques et de livres, surtout les périodiques d'intérêt général et les livres spécialisés tels les romans et les ouvrages généraux, ont toujours été très volatils. De plus, étant donné que ces produits se démodent rapidement et que les goûts des consommateurs évoluent sans cesse, le facteur risque de ces sous-secteurs est très important.

La maximisation des bénéfices n'est pas forcément la principale motivation des éditeurs; la possibilité de faire valoir un point de vue particulier, de développer un intérêt ou de disséminer l'information peut être un motif plus important. De fait, toutes les maisons d'édition utilisent fréquemment les bénéfices tirés de leurs grands succès en librairie pour compenser les déficits éventuels d'ouvrages dont la rentabilité est incertaine. Toutes les maisons d'édition, non seulement les canadiennes, connaissent cette association d'initiatives prometteuses et de projets incertains.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

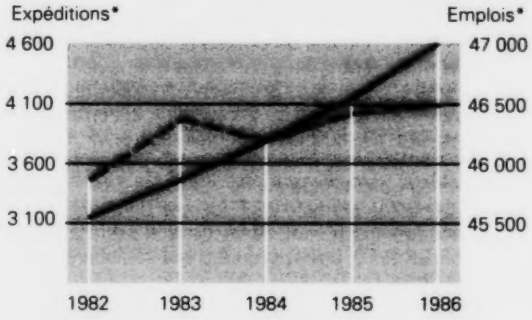
Le sous-secteur des journaux étant essentiellement axé sur le marché local, les échanges internationaux sont rares. A l'échelle du pays, ce sous-secteur est stable et rentable. La plupart des éditeurs de journaux recourent aux techniques les plus avancées pour améliorer la qualité et contrôler les coûts.

Les sous-secteurs des périodiques et des livres doivent, pour leur part, soutenir la concurrence internationale. Pour déterminer le degré de compétitivité internationale dans ces sous-secteurs, il faut surtout tenir compte du facteur « contenu », c'est-à-dire la recherche et la commercialisation d'ouvrages et d'auteurs aptes à plaire au grand public. Quant aux périodiques, les éditeurs comptent sur leur tirage pour attirer les annonceurs publicitaires. Les sous-secteurs canadiens et américains des livres et des périodiques n'ont pas les mêmes chances de découvrir les talents et de commercialiser leurs ouvrages de façon soutenue, étant donné l'écart important entre l'envergure de leur marché et le calibre de leurs sociétés.

Dans le sous-secteur des livres, l'importance des maisons d'édition et les avantages économiques qui en découlent — résultant, en retour, de l'ampleur de leur marché — permettent aux grands éditeurs américains et britanniques, et à leurs filiales canadiennes, de publier les meilleurs auteurs et les meilleurs ouvrages. Ces maisons d'édition étrangères réussissent aussi à attirer les auteurs canadiens qui ont été découverts et encouragés par des éditeurs canadiens, dès qu'ils ont acquis une renommée nationale. En outre, elles sont en mesure de mettre sur pied d'importantes campagnes publicitaires. À quelques exceptions près, le secteur canadien de l'édition connaît les faiblesses généralement associées aux petites entreprises, ainsi que la sous-capitalisation pour la majorité d'entre elles. Après avoir absorbé les coûts de création et d'imprimerie, ces sociétés ne possèdent plus les ressources nécessaires pour lancer les campagnes de publicité qui s'imposeraient, au Canada ou à l'étranger. Par ailleurs, la plupart n'ont pas les moyens d'embaucher suffisamment de gestionnaires et de techniciens. Ces faiblesses touchent particulièrement le secteur des publications de langue française, compte tenu du faible bassin de population.

Dans le sous-secteur des périodiques, l'écart entre le calibre des entreprises canadiennes et des sociétés américaines est moins prononcé, mais il reste que ce facteur compte, surtout pour les périodiques d'intérêt général. Étant donné l'importance de leur audience et des revenus provenant de la publicité, les grandes maisons d'édition américaines sont plus en mesure d'offrir des périodiques ayant une présentation plus attrayante et traitant d'une gamme de sujets plus étendue.

En général les coûts de fabrication ne jouent qu'un rôle secondaire quant à l'établissement de la compétitivité internationale de l'industrie de l'édition. L'achat de matières premières et de fournitures compte pour environ 30 p. 100 de la valeur des expéditions de cette industrie, contre 60 p. 100 en moyenne pour l'ensemble des industries de fabrication. Le papier et l'encre sont les 2 principales matières premières dont l'approvisionnement s'est fait assez facilement au cours des dernières années, même si parfois il y a eu pénurie de certaines qualités et de certains formats de papiers canadiens. Compte tenu du taux de change, les prix de la plupart des matières premières dans ce domaine sont un peu plus bas au Canada qu'aux États-Unis.



** Estimations pour 1986.*

Tant au Canada qu'aux États-Unis, l'édition est encore une industrie faisant appel à une abondante main-d'œuvre et la plupart des emplois sont des emplois spécialisés. Depuis quelques années, l'embauche de personnel n'est plus un problème critique pour cette industrie. À l'heure actuelle, dans le secteur canadien de l'édition et de l'imprimerie, les salaires horaires moyens sont d'environ 10 p. 100 inférieurs à ceux payés aux États-Unis, après conversion des taux de change. Par ailleurs, la productivité de la main-d'œuvre, toujours compte tenu du taux de change, est d'environ 25 p. 100 plus élevée aux États-Unis.

Le secteur américain des périodiques et des livres est solidement établi sur le marché canadien, fixant donc les prix et limitant de ce fait la liberté de manœuvre des éditeurs canadiens quant à l'établissement du prix de publications comparables.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, tout comme sur les marchés américains, européens et japonais, les journaux, les périodiques et les livres entrent en franchise.

Cependant, la plupart des pays industrialisés ont mis en place des barrières non douanières pour protéger leur industrie. Au Canada, le gouvernement fédéral a pris certaines dispositions afin d'encourager les annonceurs à recourir à la presse écrite canadienne pour faire connaître leurs produits aux consommateurs. En outre, plusieurs provinces, à l'instar de bon nombre d'États américains et de pays européens, ont fixé des normes relatives au contenu national des livres scolaires.

A titre d'industrie culturelle, l'édition est pratiquement exclue de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Aux termes de l'Accord, le Canada s'est engagé à supprimer, à compter du 1er janvier 1989, l'obligation d'insérer l'expression *imprimé au Canada* de la liste des normes définissant les journaux et les périodiques canadiens aux fins de dépenses publicitaires admissibles à une déduction fiscale. Quant aux investissements étrangers dans le secteur culturel, advenant le dessaisissement d'un investisseur américain dont l'entreprise est installée au Canada, le gouvernement fédéral offrira d'acheter l'entreprise en question à cet investisseur et ce, à sa juste valeur marchande, déterminée à la suite d'une évaluation indépendante et impartiale. Par conséquent, l'Accord n'influera pas sur les mesures mises en place par le gouvernement pour aider et protéger l'industrie canadienne de l'édition. Par ailleurs, les États-Unis n'interviennent pas dans le domaine de l'édition.

Facteurs technologiques

En général l'industrie de l'édition, comme celle de l'imprimerie, s'en remet aux fabricants de machines et de matériel de pointe. Plusieurs techniques se font concurrence pour l'impression et pour la préimpression (composition et clichage). Les fournisseurs qui cherchent à élargir leur part du marché ont donc entrepris d'importants travaux de R-D, la plupart hors du Canada, mais les techniques de fabrication sont accessibles partout dans le monde.

Au cours de la dernière décennie, les maisons d'édition qui ne disposaient pas d'imprimerie ont acheté du matériel de préimpression (notamment pour la composition et l'éditique) par mesure d'économie. Le secteur des quotidiens utilise les dernières techniques de télécommunications pour recevoir nouvelles et dépêches des correspondants et échanger des informations entre les chaînes de journaux et leurs affiliés. Actuellement, un quotidien canadien, imprimé simultanément dans 4 villes, transmet ses articles par satellite directement entre le siège social du journal et ses filiales.

Autres facteurs

Au cours des années, le gouvernement fédéral a adopté diverses mesures en vue de soutenir l'industrie de l'édition, surtout les sous-secteurs des périodiques et des livres. Ces mesures visent à protéger la culture canadienne en procurant aux auteurs canadiens un milieu ambiant où ils peuvent s'épanouir, s'exprimer et étudier diverses questions en les replaçant dans le contexte canadien. Outre les dispositions déjà décrites, l'aide de l'État prend les formes suivantes :

- Aide financière aux éditeurs aux termes du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition du ministère des Communications pour des projets visant à améliorer leur rentabilité, ainsi qu'aux associations commerciales pour des travaux de R-D visant à favoriser l'ensemble du sous-secteur.
- Subventions du Conseil des arts du Canada pour la publication de périodiques littéraires et artistiques, ainsi que d'ouvrages de valeur culturelle, et subventions du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada pour les périodiques de sociétés savantes.
- Tarifs postaux de deuxième classe subventionnés pour diverses publications (canadiennes ou importées). Les périodiques et les livres sont les 2 principaux bénéficiaires de cette mesure.
- Exonération de la taxe de vente fédérale pour les journaux, les périodiques et les livres (canadiens ou importés).

En juillet 1985, le gouvernement du Canada adoptait une politique de « canadianisation » du secteur de l'édition et de la distribution de livres. L'établissement ou l'achat direct d'entreprises situées au Canada par des investisseurs étrangers n'est permise que si l'investissement se fait par l'intermédiaire d'une coentreprise sous contrôle canadien. Dans le cas d'une acquisition indirecte, l'investisseur étranger doit s'engager à en céder le contrôle à des Canadiens dans un délai raisonnable, habituellement 2 ans, et ce, à sa juste valeur marchande.

Toutes les publications sont soumises aux dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur*, promulguée en 1924. Étant donné que cette loi est tombée en désuétude et ne protège plus les auteurs, une première série de modifications a été apportée en juin 1988.

Plusieurs gouvernements provinciaux, notamment ceux du Québec et de l'Ontario, soutiennent les sous-secteurs des périodiques et des livres, tant au moyen de subventions que de règlements.

3. Évolution de l'environnement

Dans l'ensemble, la croissance à moyen terme de la demande de publications devrait être légèrement inférieure à celle notée récemment, mais supérieure à celle du produit intérieur brut. Les loisirs et le niveau de scolarité de la population restent des facteurs qui jouent en faveur de cette industrie. Le faible taux de la croissance démographique et la vive concurrence d'autres activités de loisirs auront un effet négatif sur la demande, alors que le vieillissement de la population aura des effets divers sur cette industrie. Enfin, au cours de la prochaine décennie, les progrès techniques dans le domaine des communications, par exemple le vidéotex et le disque compact, auront peut-être un effet défavorable sur certains types de publications. En général la demande de périodiques et de livres devrait augmenter plus rapidement que la demande de journaux car, pour le tirage, ce marché est proche du point de saturation.

A l'échelle internationale, les États-Unis et, dans une moindre mesure, l'Europe de l'Ouest, devraient rester à moyen terme des débouchés intéressants pour l'exportation de publications canadiennes. Cependant, la concurrence des importations devrait se maintenir.

A moyen terme, la structure des sous-secteurs des journaux et des périodiques canadiens et leurs modes d'exploitation devraient rester sensiblement les mêmes. Dans le secteur des livres, la politique officielle devrait entraîner une diminution de la propriété étrangère. Aucune grave pénurie de papier ou d'autres matières premières n'est prévue. Il ne devrait pas se produire de changements importants dans les techniques de fabrication, car les efforts porteront surtout sur l'amélioration des techniques actuelles au cours des 5 prochaines années. Enfin, les maisons d'édition continueront d'investir dans l'achat de matériel de préimpression.

L'Accord ne devrait pas avoir d'effet direct sur cette industrie. La suppression de l'obligation d'insérer l'expression *imprimé au Canada* de la liste des normes définissant les journaux et les périodiques permettra aux éditeurs canadiens de confier, dans une certaine mesure, l'impression de leurs publications en sous-traitance aux imprimeries américaines et non exclusivement aux imprimeries canadiennes. Toutefois, en raison des frais de transport et de la nécessité pour certains éditeurs canadiens de conserver une image typiquement canadienne, seul un petit nombre de journaux et de périodiques canadiens sera en mesure de profiter de cette nouvelle mesure.

4. Évaluation de la compétitivité

En général le sous-secteur des journaux est rentable et puisqu'il est axé sur le marché intérieur, la concurrence internationale est un facteur négligeable.

Cependant, les sous-secteurs des périodiques et des livres doivent soutenir la concurrence étrangère. Actuellement, la majorité des maisons d'édition canadiennes ne sont pas concurrentielles à l'échelle internationale et il est peu probable qu'elles le deviennent dans un proche avenir. En raison de leur calibre, elles sont économiquement désavantagées par rapport aux grands éditeurs américains, britanniques et français, et à leurs filiales canadiennes; ce même désavantage se retrouve dans le sous-secteur des périodiques, surtout les publications d'intérêt général.

Comme il a déjà été souligné, l'Accord de libre-échange n'aura pratiquement pas d'effet sur l'industrie canadienne de l'édition et il n'influera pas non plus sur les mesures officielles visant à soutenir ce secteur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Édition
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3105

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 2831, 2839, 2841 et 2849 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	1 164	1 359	1 480	1 467	1 458	1 450[e]
Emplois	41 178	45 832	46 365	46 200	46 433	46 500[e]
Expéditions/revenus*/**	1 055	3 121	3 427	3 793	4 151	4 600[e]
Produit intérieur brut***	n.d.	1 514	1 609	1 672	1 701	1 846[e]
Investissements**	35	90	89	115	100	83
Bénéfices après impôts**	92	205	282	279	291	n.d.
(en % du revenu)	8,7	5,3	6,9	6,1	5,7	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	15[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	140[e]
Expéditions intérieures*/**	1 040[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4 460[e]
Importations**	370[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 580[e]
Marché intérieur*/**	1 410[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6 040[e]
Exportations (en % des expéditions)	1,4[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3,0[e]
Importations (en % du marché intérieur)	26,2[e]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	26,2[e]
Source des importations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1986[e]	86,7	11,2	1,2	0,9
Destination des exportations (en %)			É.-U.	CEE	Asie	Autres
		1986[e]	95,6	3,0	0,2	1,2

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	5	23	41	18	13
Emplois (en %)	5	19	48	17	11
Expéditions (en %)	3	26	47	14	10

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Thomson Newspapers	canadienne	au Canada et à l'étranger
Torstar	canadienne	en Ontario et à l'étranger
Southam (édition seulement)	canadienne	Québec, Ontario, Alberta, C.-B. et à l'étranger
Maclean Hunter (édition seulement)	canadienne	Québec, Ontario, Alberta et à l'étranger

e Ces statistiques ne sont que des estimations, car les données de Statistique Canada ne font pas la différence entre éditeurs et imprimeurs commerciaux. En outre, les petites expéditions par voie postale ne sont pas incluses dans ces données.
* Publications parues au Canada seulement. Exclut les revenus provenant des agents.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.